LA LETTRE DE LA CCI

N° 219 I 2ème trimestre 2011 I Revue trimestrielle de la Chambre de Commerce et d'Industrie de la Nièvre

actualités P. 5
Convention entre la CCI et le Pôle de la Performance

dossier P. 13
Stagiaires : mode d'emploi

le mag P. 20
Un beau parcours à l'EGC Nevers

CCI & VOUS P. 23
Vitrines de Nevers

sommaire

ACTUALITÉS

Evénement

"Mobilisation pour l'Export" avec Nicolas Sarkozy, Président de la République Française P.3

Tourisme

Nouveau pour les salariés des Cafés Hôtels Restaurants : mise en place d'un régime de frais de santé P.4

Trois étoiles ! P.5

Hôtellerie Restauration : Paquet Hygiène P.11

Industrie

Convention entre la CCI et le Pôle de la Performance de Magny-Cours P.5

A toute organisation, sa modélisation ! ... P.11

Mécénat

"Une entreprise, un livre", l'engagement mécénat culturel de la CCI P.6

Régis Dumange PDG de Textilot, 7ème mécène P.6

Emploi

Embauche jusqu'au 50ème salarié dans les Zones de Revitalisation Rurale (ZRR) P.7

A savoir

Un coup de pouce pour un utilitaire plus sûr P.5

Nouvelles mesures pour développer l'alternance P.7

De nouvelles opportunités pour le commerce et l'artisanat à Cosne-sur-Loire P.9

Cession reprise

Tu finiras derrière un fourneau ! P.8

387 repreneurs recherchent une affaire en Bourgogne dont 72 dans la Nièvre P.8

Chiffres 2010 du réseau Transcommerce / Transartisanat P.9

Commerce

Le Pôle commercial de Nevers P.12

DOSSIER

Accueillir vos stagiaires

Stages en entreprises : mode d'emploi P.14

Les différents types de stages en entreprises ..... P.14 / 15

Stage à la découverte d'un métier et d'une profession P.16

Laëtitia Baillard, stagiaire à la CCI de la Nièvre P.16

Environnement

Démarche environnementale pour David Lange P.10

LE MAG

PORTRAIT / ZOOM P.18/19

Les Etablissements Commaille à Nevers

Alexis, diplômé EGC Nevers en CDI

GROUPE CCI FORMATION

Formation et entreprise :

3 secondes suffisent ! P.17

Une stagiaire nivernaise aux Finales Nationales des Négociales P.17

Les cycles qualifiants de la Rentrée 2011/2012 ..... P.17

Enseignement Supérieur :

Un beau parcours pour Bastien Bouchut à l'EGC Nevers P.20

Training Job K-FÉ pour le cs2i Bourgogne P.21

Calendrier des stages P.22

CCI & VOUS

Pratique :

Les Vitrines de Nevers P.23

Petites annonces P.23

Tableau CFE : P.23

Jean-Pierre Rossignol

Président de la CCI de la Nièvre

le mot du président

Après une interruption de trois ans, la ligne aérienne hebdomadaire reliant Nevers à Dijon est de nouveau opérationnelle ; tous les jeudis, les deux villes ne sont plus distantes que de 31 minutes.

Aussi, n'est-ce-pas une surprise de constater qu'après deux mois d'exploitation, la montée en puissance de la fréquentation se confirme avec une clientèle de chefs d'entreprises, de responsables administratifs, de membres du corps médical, ou encore et c'est nouveau, de particuliers.

Cette ligne aérienne est soutenue par l'Agglomération de Nevers, le Conseil Régional de Bourgogne et les Chambres de Commerce et d'Industrie de Côte d'Or et de la Nièvre.

De fait, les fonds publics finançant cette liaison ne dépassent pas 20% du budget global.

La ligne aérienne Nevers / Dijon : un gain de temps indéniable, un atout supplémentaire pour le développement économique.

Edition "La Lettre de la CCI"
CCI de la Nièvre - Place Carnot - BP 438
58004 Nevers Cedex. http//www.nievre.cci.fr
Rédaction : T. : 03 86 60 61 04 - F : 03 86 60 61 14
Directeur de la Publication : Patrick Dupire
Rédactrice en Chef : Dolores Touzin
Rédaction : d.touzin@nievre.cci.fr
Photo de couverture : ITI Conseil
Crédits photos et illustrations :
"Unité photographique de la Présidence de la République" - P. Segrette, Iti-Conseil, CCI Nièvre, Camping Fougeraie, JDC-Christophe Masson, David Lange, CFP Polyvalent de Marzy, Conseil Régional Bourgogne, Bourgogne Entreprise Accueil, C. Deschanel, Anne-Sophie Hébrard, Bastien Bouchut, JCE de Nevers.
Maquette : création, DAVI interactive
Conception graphique, mise en page :
HB création - 58400 Raveau
Régie publicitaire : ESER SA : Tour Rosny 2, 14ème Etage - 112, avenue du Général de Gaulle 93118 Rosny-sous-Bois
T. : 01 48 12 00 20 - F. : 01 48 12 00 40
Impression : GRAPH 2000 - 49, rue du Colonel Rabier - B.P. 75 - 58 204 Cosne-sur-Loire Cedex
T. : 03 86 39 59 59
Routage : Prodiliste - T. : 03 86 63 39 30
Revue trimestrielle ISSN 1258-5785 -
Tirage 7 200 exemplaires - Prix 0,40 €
Commission Paritaire ADEP 1010 B 07568

Reproduction interdite, même partielle des textes, illustrations et photos.

ÉVÉNEMENT

"Mobilisation pour l'Export" avec Nicolas Sarkozy, Président de la République Française

En visite pour la première fois dans la Nièvre, le mardi 7 juin dernier, Nicolas Sarkozy, Président de la République Française a visité tout d'abord l'entreprise "La Compagnie Française du Parquet", puis présidé la Table ronde animée par Jean-Pierre Rossignol, Président de la CCI de la Nièvre, qui s'est déroulée dans les locaux de l'Espace d'Entreprises de Cosne-sur-Loire, l'ex-site Henkel racheté par la CCI de la Nièvre

© P. Segrette

Table ronde à l'Espace d'Entreprises de Cosne-sur-Loire

Le Chef de l'Etat s'est rendu à Cosne-sur-Loire dans les locaux CCI de l'Espace d'Entreprises de Cosne-sur-Loire pour présider la Table ronde sur le thème "***Mobilisation pour l'Export***".
Face à un auditoire composé de 900 personnes (Chefs d'entreprise, élus politiques …), il a pu échanger entre autres, au cours d'un débat animé par Jean-Pierre Rossignol, avec quatre chefs d'entreprises nivernaises, Jean-Pierre Alaux, Serge Meyer, Dominique Bergin et Bernard Fontaine sur les trois thèmes inscrits au programme de cette Table ronde :

• "**Diagnostic de la situation Française**": intervention de Dominique Bergin, PDG de Look Cycle

• "**Dispositifs publics de soutien à l'Export**" : intervention de Serge Meyer, Directeur d'Oréca Magny-Cours

• "**Financement de l'export**" : interventions de Bernard Fontaine, PDG de Geficca et Jean-Pierre Alaux, Directeur Général d'Eurosit.

Les échanges ont été nourris et ont porté sur le travail en équipe à l'International, les guichets uniques, la sous-traitance, les soutiens financiers, la filière nucléaire et la place des PME dans l'économie française.

© P. Segrette

Visite de La Compagnie Française des Parquets

Pour débuter son voyage dans la Nièvre, Nicolas Sarkozy avait choisi de faire étape à Myennes pour y visiter "La Compagnie Française des Parquets", (ex-Morin Parquets), une entreprise créée en 1958 et rachetée en 2007 par Daniel Carpentier. L'entreprise qui fabrique des parquets avec du chêne français exclusivement, compte 70 salariés et a réalisé en 2010, un Chiffre d'Affaires de 10,7 millions d'euros. Elle exporte 10% de sa production et ambitionne dans les prochaines années, d'atteindre le seuil des 30%.

© P. Segrette

TOURISME

Nouveau pour les salariés des Cafés Hôtels Restaurants : mise en place d'un régime de frais de santé

Les partenaires sociaux ont signé le 6 octobre 2010 un accord collectif relatif à la mise en place d'un régime professionnel de frais de santé dans la branche des Hôtels Cafés Restaurants. Cet accord a été étendu par arrêté du 17 décembre 2010 publié au Journal Officiel du 24 décembre 2010

Applicable dès le 1er janvier 2011, cet accord, est un contrat collectif à adhésion obligatoire pour toutes les entreprises relevant du champ d'application de la convention collective nationale HCR. Il concerne l'ensemble des salariés, y compris ceux embauchés sous contrat de formation en alternance. Les discothèques ont été exclues du champ d'application de cet accord et peuvent continuer à appliquer volontairement les accords HCR.

L'adhésion

Les entreprises sont tenues d'adhérer au régime frais de santé et d'affilier la totalité de leurs salariés à compter du 1er janvier 2011.

Les bénéficiaires

L'ensemble des salariés, cadres ou non cadres, lié par un contrat de travail quelle que soit sa forme, appartenant aux entreprises relevant du champ d'application de la convention collective des CHR de 1997, et ayant au moins un mois civil entier d'emploi dans une même entreprise. Toutefois :

- **Les salariés bénéficiaires de la Couverture Maladie Universelle complémentaire** (CMU-C) peuvent bénéficier d'une dispense temporaire d'affiliation au régime frais de santé conventionnel jusqu'à l'échéance de leurs droits.
  Au terme de leurs droits à CMU-C, ils devront rejoindre le régime conventionnel de branche.
- **Les salariés à temps très partiel qui devraient acquitter une cotisation au moins égale à 10 % de leur rémunération** (soit une rémunération nette de 160 € par mois), peuvent, **à leur demande**, bénéficier d'une dispense d'affiliation (pour une question de preuve, il est conseillé de demander un écrit au salarié).
- **Les salariés présents dans l'entreprise au 1er janvier 2011 et qui ont souscrit, avant la date d'entrée en vigueur de l'accord de frais de santé conventionnel, un contrat individuel de frais de santé** sont dans l'obligation de rejoindre le régime conventionnel de branche.
  Pour cela, ils disposent d'un délai de 12 mois à compter de la date d'entrée en vigueur de l'accord de branche pour résilier leur contrat individuel d'assurance frais de santé, dans ce cas, il appartient au salarié de demander à être dispensé d'affiliation et de fournir les justificatifs confirmant son adhésion en tant que titulaire du contrat individuel.
- **Les salariés embauchés postérieurement** à l'entrée en vigueur de l'accord **ne peuvent bénéficier de cette dispense**.

Information des salariés

L'employeur est tenu de remettre à chaque salarié, et de pouvoir en rapporter la preuve, une notice d'information établie sous la responsabilité des institutions qui définit les garanties souscrites et leurs modalités d'entrée en vigueur ainsi que les formalités à accomplir en cas de réalisation du risque. Egalement d'informer par écrit les salariés des modifications qui sont apportées à leurs droits et obligations.

Contact utile :
Union des Métiers
et des Industries de l'Hôtellerie 58
Tél. : 03 86 61 27 75
www.umih58.fr

TOURISME

Trois étoiles !

Le Camping de l'Etang de la Fougeraie est le premier camping bourguignon à obtenir le nouveau classement d'Atout France.

Situé à Saint-Léger-de-Fougeret, au cœur du Parc naturel régional du Morvan, le Camping de l'Etang de la Fougeraie est le premier établissement d'hôtellerie de plein air en Bourgogne à obtenir officiellement ses trois étoiles dans le nouveau classement d'Atout France mis en place par la loi du 2 juillet 2010. Une belle récompense pour les efforts entrepris depuis la reprise de ce camping par Raphaël Micheluzzi, actuel propriétaire, Président par ailleurs de la Fédération d'Hôtellerie de Plein Air de la Nièvre.
Le Camping de l'Etang de la Fougeraie inscrit tous ses nouveaux aménagements dans une démarche de développement durable et un souci permanent de protection de l'environnement. La labellisation Clé verte est d'ailleurs en cours et devrait être obtenue en 2011; le prochain objectif à 2 ou 3 ans sera la certification Eco Label Européen. Comme chaque année, la clientèle, composée actuellement de 30% de Français, 60% de Néerlandais et 10% d'autres étrangers, se verra proposer en 2011 plusieurs nouveautés qui devraient faire le bonheur des petits comme des grands !

● **Plus d'infos : Camping de l'Etang de la Fougeraie - 58120 - Saint-Léger-de-Fougeret - Tél. : 03 86 95 11 85**
Courriel : campingfougeraie@orange.fr
www.campingfougeraie.com

INDUSTRIE

Convention CCI et Pôle de la Performance de Magny-Cours

Un soutien financier de 50 000 € de la CCI de la Nièvre pour le Pôle de la Performance de Nevers Magny-Cours.

Dans le cadre de la seconde vague d'appel à projets de la DATAR, le Pôle de la Performance de Nevers Magny-Cours (PPNMC) a été labellisé "*grappes d'entreprises*" le 21 janvier dernier. Afin d'apporter son soutien à l'association des entreprises du PPNMC, et plus spécifiquement dans la mise en œuvre opérationnelle des projets présentés dans le dossier de labellisation "*grappes d'entreprises*" (notamment le projet collaboratif de conception, fabrication et mise au point d'un prototype de véhicule de compétition utilisant des technologies "*propres*") et dans l'organisation de son implantation dans ses nouveaux locaux, la CCI de la Nièvre et le Pôle de la Performance de Nevers Magny-Cours ont signé le 27 avril dernier, une convention pour une durée d'un an.

Pour sa part, la CCI de la Nièvre s'engage à apporter un soutien financier de 50 K€ dont 35 K€ seront dédiés à l'expertise et aux services développés par le PPNMC au titre du label "*grappes d'entreprises*" auxquels s'ajoutent 15 K€ dédiés à l'acquisition de nouveaux matériels et mobiliers nécessaires à son développement d'activité. Elle offre aussi un soutien technique des élus et conseillers, pour toute action visant à promouvoir les métiers et compétences des entreprises adhérentes.

De gauche à droite : au 1er plan : Bruno Zamora, Jean-Pierre Rossignol, Bertrand Decoster, Franco Orsi. Au 2ème plan : Bernard Delaporte, Patrice Lagoutte, Emmanuel Boudet, Christophe Albert.

à savoir ...

Un coup de pouce pour un utilitaire plus sûr

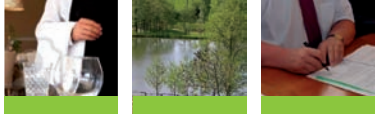
Pour réduire le risque routier, l'Assurance maladie risques professionnels Bourgogne et Franche-Comté propose, aux entreprises de moins de 50 salariés, une aide à la sécurité de 3 000 € pour l'achat ou la location longue durée d'un utilitaire neuf.

Pour que l'entreprise puisse bénéficier du coup de pouce, le véhicule utilitaire léger (VUL) doit comporter 6 équipements de sécurité :
- dispositif d'antiblocage des roues (type ABS ou équivalent)
- dispositif d'aide au freinage d'urgence (AFU ou équivalent)
- contrôle électronique de la stabilité (type ESP ou équivalent)
- airbags passagers
- cloison de séparation pleine sur toute la largeur et la hauteur du véhicule et points d'ancrage
- limiteur de vitesse.

Pour l'option "indicateur de charge" un montant supplémentaire de 1 000 € est débloqué. Le chef d'entreprise doit aussi participer à deux jours de formation " Usage professionnel d'un VUL".

En pratique, les entreprises ont jusqu'au 31 mai 2012 pour profiter de cette offre.

● **Renseignements :**
http://www.carsat-bfc.fr
Tél. : 08 2110 2121
(0,09 euro la minute)



MÉCÉNAT

“Une entreprise, un livre”, l’engagement mécénat culturel de la CCI

Afin de faire connaître et de développer le mécénat culturel auprès de ses entreprises ressortissantes, la CCI de la Nièvre a signé en 2006 une convention avec la DRAC Bourgogne. L’opération “Un livre, une entreprise” est lancée. Animée par Daniel Saffray, cette action de mécénat culturel est menée en collaboration étroite avec la médiathèque Jean Jaurès et avec le soutien de la Ville de Nevers

La loi du 1er août 2003 relative au mécénat aux associations, aux fondations a créé un dispositif fiscal très incitatif (doublant l’avantage fiscal antérieur) se traduisant par une réduction de l’impôt sur les sociétés de 60% du montant des dons aux œuvres et organismes d’intérêt général, dans la limite d’un plafond de 0,5% du chiffre d’affaires HT (avec la possibilité de reporter l’excédent sur les cinq exercices suivants en cas de dépassement de ce seuil).

Cette action, qui a séduit les autres CCI de Bourgogne, a été mise en place au niveau régional et présentée au Salon Entreprissimo de Dijon en 2010.

Un livre, une entreprise

“*Un livre, une entreprise*”, une initiative de la CCI de la Nièvre, propose la prise en charge par des chefs d’entreprises nivernais, de la restauration d’ouvrages anciens appartenant à la médiathèque de Nevers.

Après une première action menée avec Marc Poussière, d’autres chefs d’entreprises se sont impliqués à leur tour : Daniel Saffray, Artur Roidor, Franck Yilmaz, Michel Billon, Daniel Genty, et tout récemment Régis Dumange, PDG de l’entreprise Textilot. Au total, ce seront bientôt huit ouvrages qui auront été restaurés dans le cadre de cette opération.

Actuellement deux ouvrages sont en cours de restauration. Le coût de celles-ci, confiées à Patricia Sirjean, relieur d’art, restaurateur et doreur, installée à Gien et qui travaille pour la Bibliothèque Nationale de France, les Archives Nationales entre autres, est compris entre 300 et 2 500 €.

● **Plus d’infos : Dolores Touzin**
Correspondant mécénat CCI
de la Nièvre - Tél. : 03 86 60 61 04
d.touzin@nievre.cci.fr

Ouvrages restaurés ou en cours de restauration

La Fondation faicte par Mes Seigneur et Dame Duc et Duchesse de Nivernois - 1579 - Mécène **Marc Poussiere**

Rémi des Rauches - 1926 - Maurice Genevoix - illustrations Maurice Deslignères - Mécène **Daniel Saffray**

Les Mémoires de Monsieur le Duc de Nevers - 1665 - Thomas Jolly - **2 tomes** - Mécène **Arthur Roidor**

Album de Marie-Louise Gautheron - Carnet de dessins et aquarelles - 19ème siècle - Mécène **Franck Yilmaz**

Le Vilbrequin - Adam Billault - Mécène **Michel Billon**

Album du vieux Nevers - G. Molher - Mécène **Daniel Genty**

Grand Atlas cartes et plans - 1732 - Harrewyn - Mécène **Régis Dumange**

Régis Dumange PDG de Textilot, 7ème mécène

Jeudi 17 mars dernier, c’était au tour de Régis Dumange, 7ème mécène et PDG de l’entreprise Textilot de prendre officiellement en charge la rénovation d’un ouvrage ancien constitué de 74 cartes Grand Folio signées Harrewyn et datant de 1732 (Bruxelles). Grâce à lui, 70 cartes et plans, très abimés seront restaurés. Après “La fondation faicte par Mes Seigneur et Dame Duc et Duchesse de Nivernois”, “Rémi des Rauches”, les deux tomes de “Les mémoires de Monsieur le Duc de Nevers”, l’Album de Marie Louise Gautheron, Le Vilbrequin d’Adam Billault, l’Album du vieux de Nevers de Molher, c’est le 8ème ouvrage qui bénéficie de cette action mécène.

Le Grand Atlas cartes et plans
1732 - Harrewyn
(Ouvrage de cartes relatives à la guerre de succession d’Espagne avec la Hollande)

L’ouvrage est devenu propriété de la médiathèque de Nevers par confiscation révolutionnaire. A l’origine, il appartenait à Charles Sébastien Bernard de Cléry, juge au parlement, qui ayant décidé de devenir religieux, fut chanoine près l’évêque de Nevers et fit don de cet atlas à la bibliothèque de l’Evêché.
Confisqué à la révolution, cet ouvrage sera naturellement versé à la bibliothèque de la ville ou se trouvait l’Evêché, à savoir Nevers.

à savoir ...

Nouvelles mesures pour développer l'alternance

L'objectif est d'atteindre 800 000 jeunes en alternance d'ici 2015 contre 600 000 aujourd'hui.
Afin d'y parvenir, le gouvernement entend inciter plus fortement les grandes entreprises à recourir à ce type de formation en mettant en place un système de bonus-malus. Pour les entreprises de moins de 250 salariés le gouvernement va rétablir l'exonération de charges sur les embauches supplémentaires de jeunes en alternance.
En savoir plus en consultant notre site internet : www.nievre.cci.fr/rubrique se former/apprentissage ou actualités.

Le dispositif d'initiation aux métiers en alternance (DIMA)
Les entreprises peuvent accueillir des jeunes de 15 ans en pré-apprentissage n'ayant pas terminé leur scolarité obligatoire et ce pour une durée d'un an (DIMA). Ces entreprises doivent obligatoirement faire une déclaration.

Formation de tuteurs
Inscrivez-vous rapidement pour pouvoir bénéficier de l'aide du Conseil Régional. (500 € supplémentaires). Plaquette et programme sur www.nievre.cci.fr/ rubrique se former/apprentissage/ formation de tuteurs

Plateforme de dématérialisation des contrats
Plus besoin de remplir un imprimé, pour vous guider des infos bulles tout au long de la démarche. Vous pouvez effectuer vos formalités directement en ligne sur **www.apprentissage.cci.fr.** **Attention à ne pas oublier de valider votre formalité !**

Contact :
Point A Pascale Ranvier
Tél. : 03 86 60 61 02
p.ranvier@nievre.cci.fr

EMPLOI

Embauche jusqu'au 50ème salarié dans les Zones de Revitalisation Rurale (ZRR)

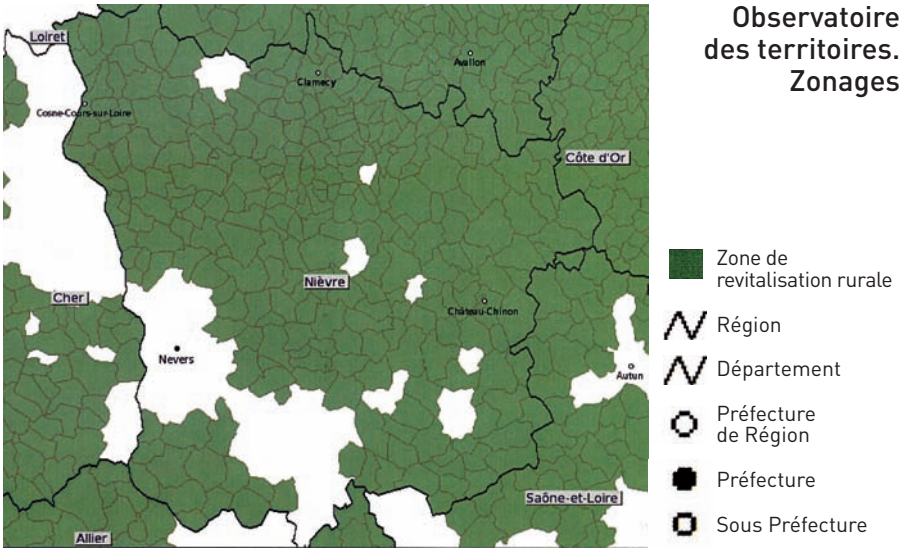
Les entreprises situées en zone de revitalisation rurale bénéficient d'une exonération de charges patronales pendant un an pour les embauches qu'elles réalisent jusqu'au 50ème salarié.

Cette mesure concerne tous les salariés dont l'embauche a pour effet d'accroître l'effectif (sont exclus : les gérants de SARL, PDG de SA) et les entreprises exerçant une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale cotisant au régime d'assurance chômage. Toutefois l'employeur ne doit pas avoir procédé à des licenciements économiques durant les 12 mois précédant l'embauche. Le contrat de travail peut être à durée indéterminée (CDI) ou déterminée (CDD) au moins de 12 mois et conclu à l'occasion d'un accroissement temporaire d'activité de l'entreprise ; il peut être à temps plein ou à temps partiel.

Les avantages
Exonération des charges patronales d'assurance sociale (maladie-maternité, invalidité, décès, assurance vieillesse) et allocations familiales pendant 12 mois. Restent dus les cotisations de retraite complémentaire, assurance chômage, accidents du travail, la taxe d'apprentissage, la CSG-CRDS…. L'exonération est totale jusqu'à 1,5 SMIC et dégressive entre 1,5 et 2,4 SMIC.

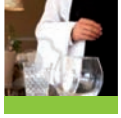
Le formulaire peut être retiré auprès du POINT EMPLOI de la CCI, la déclaration doit être faite avant l'embauche ou dans les 30 jours suivants celle-ci.

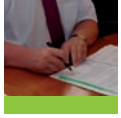
Contact :
Point A - Pascale Ranvier
Tél. : 03 86 60 61 02
p.ranvier@nievre.cci.fr



Observatoire des territoires. Zonages

Toutes les communes de la Nièvre sont concernées sauf : Avril-sur-Loire, Bazolles, Béard, Challuy, Champvert, Chevenon, Chougny, Cossaye, Coulanges-les-Nevers, Decize, Devay, Druy-Parigny, Entrains-sur-Nohain, Fleury-sur-Loire, Fourchambault, Garchizy, Germigny-sur-Loire, Gimouille, Guerigny, Imphy, Isenay, La Machine, Lamenay-sur-Loire, Lucenay-les-Aix, Magny-Cours, Marigny-sur-Yonne, Marzy, Nevers, Onlay, Parigny-les-Vaux, Pougues-les-Eaux, Saincaize-Meauce, Saint-Germain-Chassenay, Saint-Gratien-Savigny, Saint-Honoré-les-Bains, Saint-Léger-des-Vignes, Saint-Martin-d'Heuille, Saint-Ouen-sur-Loire, Saint-Eloi, Sauvigny-les-Bois, Sermoise-sur-Loire, Sougy-sur-Loire, Sémelay, Thianges, Urzy, Varennes-Vauzelles, Verneuil.





CESSION-REPRISE

Tu finiras derrière un fourneau !

A Imphy, cité ouvrière vivant au rythme des aciéries, Jean-Michel Thuillier a retrouvé un petit goût de Picardie. Voyageur de commerce, il souhaitait se poser et se lancer dans la cuisine. "Tu finiras derrière un fourneau !" lui avait-on prédit. En mai 2010, il a repris avec son épouse, un bar-hôtel auquel s'est adjointe une activité de restaurant. Aujourd'hui, il est heureux de sa reconversion car il réalise son objectif : changer d'activité avant d'avoir 50 ans

Technico-commercial pendant plus de 30 ans et plus particulièrement en prévention incendie ces vingt dernières années, Jean-Michel Thuillier démarchait entre autres les hôteliers-restaurateurs, et connaissait ainsi précisément les normes obligatoires. La cuisine, il l'a apprise auprès de son beau-père aubergiste et la définit comme "*un hobby, qu'il veut simplement faire découvrir aux autres*".

Au préalable, il définit une feuille de route pour sa recherche d'affaire à reprendre. Il ne souhaite pas acheter quelque chose avec une clientèle déjà existante.

Il souhaite travailler personnellement sur une étude de marché enrichie par la connaissance de l'environnement géo-économique d'une affaire (ici, les entreprises Arcelor Mittal ou APERAM font travailler des entreprises prestataires). Il désire aussi repérer les clients, s'adapter à la ville, poser des marques, détecter les potentiels de clientèle nouvelle comme les marcheurs, les vététistes ….

Cultiver également le relationnel, la simplicité, la proximité et anticiper les normes de sécurité. Enfin il s'établit un programme

Jean-Michel et Corinne Thuillier.

pour prendre contact avec les municipalités et les entreprises présentes à 15 km à la ronde. Fort de cette approche, il visite plusieurs établissements.

Finalement, il retient celui qu'il connaît bien pour y avoir dormi pendant dix ans lors de visites familiales dans la région. Avec son épouse, ils trouvent de multiples points communs entre Imphy et le Clermontois (Oise) d'où ils sont originaires.

Aujourd'hui, Jean-Michel Thuillier est très satisfait professionnellement "*Mon prévisionnel était inférieur à la réalité ! Je suis heureux de travailler avec mon épouse. Et nous aimons travailler quand les autres s'amusent !*". Une devise les anime : "*Ne nous prenons pas au sérieux mais travaillons sérieusement*". Sérieusement, les projets de rénovation et d'embellissement de l'établissement se poursuivent.

Enfin Jean Michel Thuillier remercie la CCI de lui avoir appris son métier de commercial et l'excellente expérience d'un stage "*pacte pour l'emploi* " qui l'a conduit sur la voie du commerce.

Si vous souhaitez témoigner d'un parcours de cession-reprise-transmission d'activité :
contact : Marie-Christine Dehors
Tél. : 03 86 60 61 22
mc.dehors@nievre.cci.fr

378 Repreneurs recherchent une affaire en Bourgogne, dont 72 dans la Nièvre

La Bourgogne est la 5e région la plus demandée sur le réseau Transcommerce. Sur www.transcommerce.com, la CCI de la Nièvre gère l'abonnement de 94 affaires à céder : 46 % sont apportées par un notaire, 38 % sont diffusées par les agents immobiliers FNAIM ou indépendants et 16 % sont accompagnées directement par la CCI.

Retrouvez les informations détaillées sur le site www.nievre.cci.fr / Page créer-reprendre-céder / Page céder - Actualités

Contact : Marie-Christine Dehors
Tél. : 03 86 60 61 22
mc.dehors@nievre.cci.fr

à savoir ...

De nouvelles opportunités pour le commerce et l'artisanat à Cosne-sur-Loire

Afin de maintenir et **redynamiser l'armature commerciale et artisanale du centre-ville**, la Ville de **Cosne-sur-Loire** s'est rapprochée de l'Association Artisans Commerçants Cosnois et des acteurs économiques du territoire, dont la CCI, pour bénéficier de co-financements publics* dans le cadre d'une opération de redynamisation urbaine, visant notamment à **renforcer l'activité commerciale, faciliter l'accès aux commerces et relancer la dynamique collective.**

En partenariat avec les professionnels et l'Association Artisans Commerçants Cosnois, la CCI de la Nièvre est associée à la maîtrise d'œuvre de deux actions. La mise en place d'un système de fidélisation et l'opération favorisant l'accessibilité, la rénovation et la sécurisation des commerces. Les entreprises concernées seront directement informées de leur éligibilité au programme "Accessibilité, rénovation et sécurisation des commerces".

* Il s'agit de subventions de l'Etat, par l'intermédiaire du Fonds d'Intervention pour les Services, l'Artisanat et le Commerce (FISAC), du Conseil Régional de Bourgogne et du Conseil Général de la Nièvre.

Contact : Marie-Christine Dehors
Tél. : 03 86 60 61 22
mc.dehors@nievre.cci.fr

CESSION-REPRISE

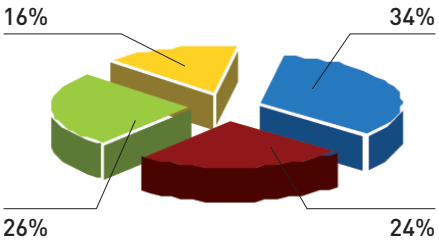
Chiffres 2010 du réseau Transcommerce / Transartisanat

901 Affaires à céder en Bourgogne, 154 en Nièvre

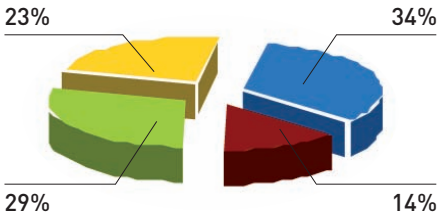
Le nombre d'affaires à céder fluctue peu en Nièvre : 154 en 2010 (158 en 2009, 169 en 2008 et 152 en 2007) : 25 % sont des commerces, 36 % de l'hôtellerie-restauration, 39 % de l'artisanat. 45 % des cédants ont plus de 50 ans. 10 % d'entre eux ont entre 30 et 39 ans.

Poids des offres nivernaises dans chaque grand secteur d'activité en Bourgogne

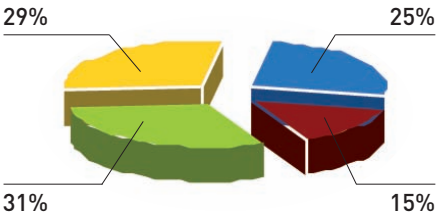
Hôtellerie - Restauration



Commerce



Artisanat

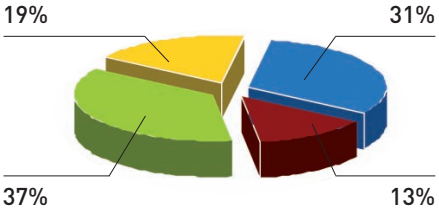


Côte d'Or Nièvre Saône et loire Yonne

156 Affaires vendues en Bourgogne, 21 en Nièvre

En Nièvre, 2010 affiche un recul, alors que le premier trimestre 2011 enregistre déjà 19 ventes.

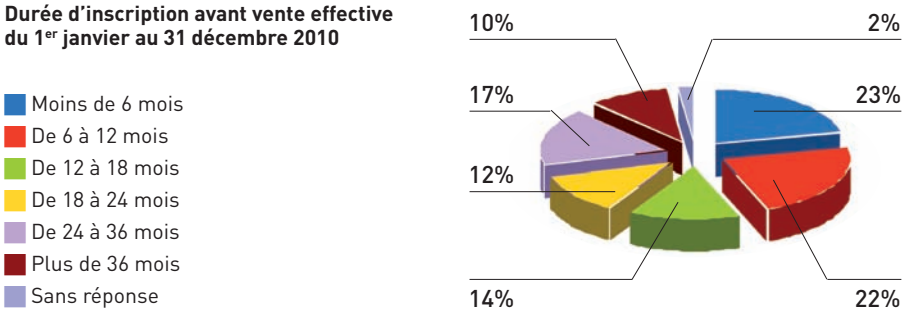
Sur l'année 2010, les secteurs les plus vendus en Bourgogne sont :
1. Coiffure / parfumerie / esthétique : 24 % (22 % en 2009)
2. Restaurant / bar / hôtel : 19 % (13 % en 2009)
3. Alimentaire : 15 % (idem en 2009).



44% des affaires vendues l'ont été dans les 12 mois suivant leur mise en vente, et 58 % dans les 18 mois.

Côte d'Or Nièvre Saône et loire Yonne

Durée d'inscription avant vente effective du 1er janvier au 31 décembre 2010



ENVIRONNEMENT

Démarche environnementale pour David Lange

Engagée dans l'action collective **123 environnement** proposée par la CCI de la Nièvre, l'entreprise DAVID LANGE spécialisée dans la fabrication de meubles contemporains, a ouvert ses portes le 18 avril dernier pour faire un point d'étape sur les actions mises en place depuis septembre 2010

Bruno Garin, Directeur de l'usine de fabrication située à Varzy, témoigne et explique les raisons pour lesquelles David Lange a souhaité s'engager dans une démarche environnementale : "*Nos clients sont de plus en plus sensibles à la protection de l'environnement et aujourd'hui, la prise de conscience des atteintes à l'environnement est essentielle dans le contexte actuel.*

Bruno Garrin et Marie Christine Theurant.

C'est pourquoi la politique du Groupe Turrini David Lange qui emploie 105 personnes, s'oriente donc de plus en plus vers des pratiques responsables en utilisant des produits de plus en plus sobres, et à terme de tendre vers l'excellence de la fabrication de meubles à tous niveaux. Cette opération collective est un très bon outil pour mettre en place un système de management environnemental complet et structuré avec l'appui d'un consultant. Cela permet d'engager une analyse environnementale et réglementaire préliminaire pour dégager un plan d'action priorisé ".

Des contenants adaptés, un tri sélectif en préambule

"L'une de nos premières actions s'est traduite par la mise en place de contenants adaptés pour réaliser le tri sélectif des papiers, cartons, emballages,... Par la même occasion, la revue des contrats de prestations pour la collecte de nos déchets fut effectuée pour bénéficier d'un service adapté et moins coûteux. Mise en place en un mois, avec l'ensemble du personnel nous avons démontré qu'une démarche environnementale porte ses fruits rapidement tout en limitant les investissements.

Cependant, d'autres défis nous attendent en matière de sécurité et de maîtrise de l'énergie. Grâce à ce projet, nous connaissons mieux notre site et notamment les risques inhérents à notre activité. Se mettre en conformité et participer à la réduction de nos impacts est une véritable satisfaction pour l'ensemble des salariés qui montrent un intérêt prononcé pour les questions environnementales".

Une certification de niveau 1

"*Pour poursuivre notre dynamique, nous souhaitons obtenir une certification niveau 1 en septembre pour afficher nos engagements et satisfaire à des exigences clients. En interne, nous avons pris conscience qu'en s'attachant à l'environnement, la sécurité au poste de travail s'améliorait, c'est pourquoi la certification permettra d'affirmer notre capacité à agir pour maîtriser nos risques tout en restant autonome par rapport à la politique du Groupe*".

Associer l'ensemble du personnel à la démarche

A son tour, Marie Christine Theurant, responsable qualité-sécurité-environnement souligne l'importance d'associer l'ensemble du personnel à cette démarche : "*Le personnel de David Lange exprime certaines attentes sur les sujets de l'environnement. Nous avons débuté en mars 2011 par une présentation des objectifs et enjeux de la démarche. Assez rapidement, une concertation a permis de recueillir les avis de chacun notamment pour la mise en place du tri sélectif des déchets. A titre personnel, la quasi-totalité des employés réalise le tri des déchets assimilés et des recyclables. Il s'agissait donc d'un geste contradictoire par rapport aux pratiques de l'entreprise. Désormais aujourd'hui, nous contribuons aux actes de bons sens, respectueux de l'environnement en impulsant une dynamique positive à tous niveaux dans l'entreprise* ".

Pour participer à l'action collective et en savoir plus, contactez :
Bertrand Couturier
Responsable environnement
Tél. : 03 86 60 61 53
b.couturier@nievre.cci.fr

123 environnement

123 environnement vous permet d'aller, étape par étape, vers la certification internationale ISO 14001, avec à chaque niveau, une possibilité de reconnaissance officielle par une certification tierce partie que vos clients pourront apprécier.
Une action collective a été déployée en septembre 2010 pour accompagner 9 entreprises de la Nièvre : Bongard Bazot Père et Fils, David Lange, Detergence Industrielle Française, GEFICCA, Guy Saget, Look Fixations, NEVINOX, RR Donneley et Transports Malissard.
Cette action a été financée par l'Europe (fonds FEDER), la Région, l'ADEME, la CCI de la Nièvre.

TOURISME

Spécial Hôtellerie Restauration : Paquet Hygiène

La réglementation en matière d'hygiène des aliments et d'alimentation animale applicable depuis le 1er janvier 2006 dans tous les Etats membres de l'Union Européenne, a pour objectif d'assurer la sécurité sanitaire de l'alimentation humaine et animale

Le Groupe CCI Formation, en collaboration avec Philippe Gobet, Conseiller auprès des entreprises nivernaises de l'Hôtellerie / Restauration / Tourisme propose de vous accompagner dans la mise en œuvre de cette réglementation à travers deux modules de formation. Deux types de formation sont prévus :

Paquet Hygiène, module 1 : tenue des documents réglementaires obligatoires
Public : Chefs et salariés en restauration des Cafés/Hôtels/Restaurants. **Objectifs** : Etre capable de remplir et de tenir à disposition l'ensemble des documents obligatoires liés à la réglementation du Paquet Hygiène. **Durée** : 1 jour - 7 heures. **Dates** :

2 sessions au choix : 26/09/11 ou 07/11/11. Ce module s'inscrit dans les actions collectives du FAFIH. Pour les salariés d'entreprises de moins de 50 salariés, le FAFIH finance le coût de la formation et les frais annexes à hauteur de 100 € par personne.

Paquet Hygiène, module 2 : conception et suivi des documents réglementaires obligatoires
Public : Chefs en restauration des Cafés / Hôtels / Restaurants. **Objectifs** : Etre capable de mettre en place et de suivre l'ensemble des documents obligatoires liés à la réglementation du Paquet Hygiène. **Pré-requis** : avoir suivi le premier module. **Durée** : 1 jour - 7 heures. **Date** : 05/12/2011.

Renseignements :
Marie-José Macoux Tél. : 03 86 60 55 60
mj.macoux@nievre.cci.fr
Philippe Gobet - Tél. : 03 86 60 61 21
ph.gobet@nievre.cci.fr

INDUSTRIE

A toute organisation, sa modélisation !

Trois types de processus cohabitent au sein d'une entreprise : ceux de management, ceux de réalisation et ceux de support ! Les processus de réalisation peuvent se résumer à "vendre" et "produire des biens ou services"!

Nous sommes passés d'une modélisation de l'entreprise par les services, les fonctions, les hommes à une modélisation par les processus. L'approche par les processus est ainsi au cœur du management moderne des entreprises ; elle est indispensable à la gouvernance de l'entreprise et du système d'information (S.I.).

Un processus peut être défini comme un système d'activités utilisant des ressources (ressources humaines, équipements, informations) pour transformer des éléments en entrée en éléments de sortie.

Il est nécessaire de fixer à chaque processus un objectif mesurable permettant d'être clair sur sa finalité et sur sa valeur ajoutée.

Le management par les processus passe par plusieurs étapes :

- L'identification et la formalisation des processus existants,
- La mesure et l'amélioration des processus existants.

Une troisième étape peut être envisagée : elle consiste à reconfigurer des processus, cette étape est parfois nécessaire pour intégrer les évolutions dictées par le marché, liées notamment aux nouveaux modes de consommation.

La modélisation des processus permet de :

- mieux comprendre le fonctionnement de l'entreprise,
- favoriser la création d'une chaîne de valeur à destination du client,
- évaluer les performances de l'entreprise,
- analyser les dysfonctionnements,
- identifier des améliorations et des optimisations,
- faire évoluer les pratiques de l'entreprise,
- mieux appréhender les impacts des changements.

Les processus "*vendre*" et "*produire des biens ou services*" représentent le cœur d'activité de l'entreprise ; les objectifs liés à ces processus peuvent être atteints en ayant recours à divers moyens et outils. Pour le processus "*vendre*", l'exportation, l'innovation, la fidélisation, la prospection… peuvent être employées comme moyens. Les outils utilisés sont par exemple le mailing pour la prospection ou l'analyse de la valeur pour l'innovation.

Pour ce qui est de l'amélioration du processus "*produire des biens ou services*", le moyen pourrait être le Lean et l'outil le 5S ou le SMED…

La mise en place d'un management par les processus contribue à l'efficacité économique, opérationnelle et organisationnelle de l'entreprise !

Contact : Thibaut Banière
Tél. : 03 86 60 61 28
t.baniere@nievre.cci.fr

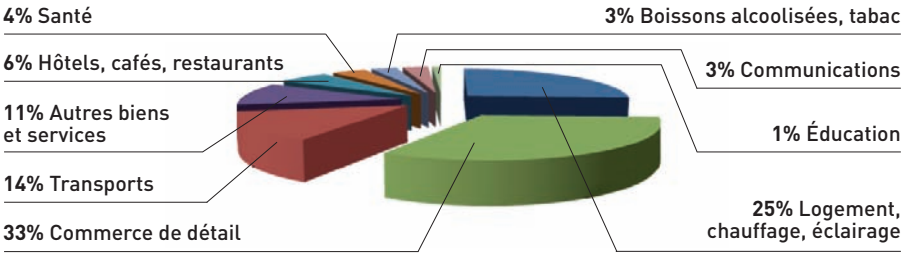
COMMERCE

Le Pôle commercial de Nevers

Le Pôle commercial de Nevers est constitué de dix communes qui sont Challuy, Coulanges-les-Nevers, Fourchambault, Garchizy, Marzy, Nevers, Pougues-les-Eaux, Saint-Eloi, Sermoise et Varennes-Vauzelles.

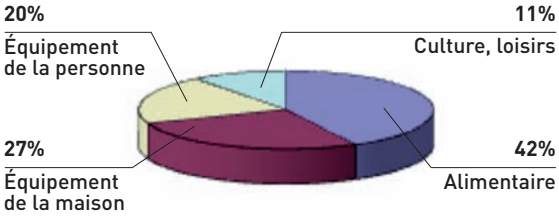
En 2007, sa population s'élevait à 70 491 habitants. Il constitue le 3ème pôle commercial de Bourgogne, de loin le plus important de la Nièvre. Situé au sud ouest du département, à proximité du Cher, il est desservi par la N7 et l'A77.
Les résultats présentés portent sur les produits de consommation courante qui représentent 1/3 des dépenses des ménages.
Le revenu disponible brut par habitant en bourgogne est estimé à 20 142 € pour 2008.

Répartition 2009 de la consommation des ménages

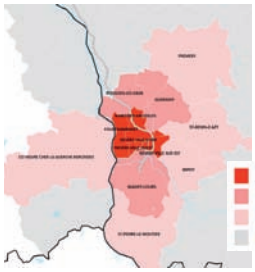


Répartition 2010 du chiffre d'affaires par famille de produits

Le chiffre d'affaires (CA) de l'agglomération de Nevers s'élève à 584 M€, soit 80 M€ de plus qu'en 2005. Les dépenses non alimentaires en représentent une part majoritaire avec 337 M€.



L'activité commerciale



Zone de chalandise alimentaire

Elle concerne 120 301 habitants, soit 54 225 ménages (source AID/Saturne). L'indice de Disparité de la Consommation de la Nièvre en alimentaire s'élève à 95,3 %.

Zone de chalandise non alimentaire

Elle concerne 189 467 habitants, soit 86 682 ménages (source AID/Saturne). L'indice de Disparité de Consommation de la Nièvre en non alimentaire s'élève à 90 % (équipement de la maison), 80,20 % (équipement de la personne) et 85,20 % (culture /loisirs).

Entre 2005 et 2010, le pôle de Decize a intégré la zone de chalandise globale de Nevers (+ de 20% d'attraction) et La Charité-sur-Loire en est sortie (- de 20% d'attraction).

Sources : INSEE-AID / Saturne.

Répartition 2010 du chiffre d'affaires par forme de vente

Formes de vente	Total		Évolution 2005/2010		Produits alimentaires		Produits non alimentaires	
	en M€	%	en M€	%	en M€	%	en M€	%
Commerce -300 m²	96,5	16,5	2,7	2,9	20,6	8,4	75,8	22,6
Hypermarché	205,0	35,1	34,8	20,4	126,0	51,1	79,0	23,4
Supermarché	72,4	12,4	17,0	30,6	56,8	23,1	15,6	4,6
Hard Discount	31,7	5,4	0,5	1,7	28,9	11,7	2,8	0,8
Grande surface spécialisée	155,1	26,6	22	16,5	0,3	0,1	154,8	45,8
Autre grande surface	14,8	2,5	2,6	21	6,9	2,8	7,9	2,3
Commerce non sédentaire	7,5	1,3	0,6	8,4	6,2	2,5	1,4	0,4
Autre forme de vente	1,1	0,2	-0,4	28,6	0,7	0,3	0,3	0,1
Total	**584,1**	**100,0**	**79,8**	**15,8**	**246,4**	**100,0**	**337,6**	**100,0**

Les grandes surfaces captent 82% du chiffre d'affaires.

Comportements d'achats sur la zone de chalandise (ZC)

Alimentaire. Le potentiel de consommation totale de la Zone de Chalandise s'élève à 299 M€. CA : 247 M€ dont 92% proviennent de la Zone de Chalandise soit 227 M€.
L'attraction de l'Agglo sur la Zone de Chalandise est de 76 %.

Non Alimentaire. Le potentiel de consommation totale de la Zone de Chalandise s'élève à 499 M€. CA : 338 M€ dont 95% proviennent de la Zone de Chalandise soit 321 M€.
L'attraction de l'Agglo sur la Zone de Chalandise est de 64 %.

Comportements d'achats et évolution par principales zones commerciales

Familles de produits	Total (apports)			Zone "Carrefour"			Zone "Géant Casino"		
	2005 M€	2010 M€	évolution	2005 M€	2010 M€	évolution	2005 M€	2010 M€	évolution
Alimentaire	157	188,6	20,1%	48,9	51,5	5,3%	23,8	29,3	23,3%
Équipement de la personne	99,1	114,1	15,1%	28,4	35,1	23,5%	4,9	7,3	48,6%
Équipement de la maison	117,8	147,9	25,6%	26,2	37,0	41,3%	7,8	6,6	-15,2%
Culture, loisirs	49,9	55,1	10,4%	14,2	19,1	34,6%	3,0	3,2	6,5%
Total	**423,8**	**505,7**	**19,3%**	**117,7**	**142,7**	**21,3%**	**39,5**	**46,4**	**17,6%**

Zone "Leclerc"			Nevers Centre Ville*			Zone "Grands Champs"			Varennes Vauzelles		
2005 M€	2010 M€	évolution	2005 M€	2010 M€	évolution	2005 M€	2010 M€	évolution	2005 M€	2010 M€	évolution
21,7	29,5	35,9%	29,7	36,6	23,2%	18,3	22,9	25,4%	14,8	18,8	27,5%
3,5	6,6	88,6%	44,8	43,6	-2,7%	14,7	17,2	17,0%	2,8	4,3	54,4%
5,5	3,2	-41,8%	13,5	10,7	-20,7%	18,7	24,8	32,9%	46,3	65,6	41,8%
2,1	2,6	23,8%	16,5	16,4	-0,6%	11,3	9,3	-17,6%	2,7	4,4	62,1%
32,8	**41,9**	**27,4%**	**104,5**	**107,3**	**2,9%**	**63,0**	**74,2**	**17,9%**	**66,6**	**93,1**	**40,0%**

* Triangle regroupant : pont du 13ème ligne, pont de Loire, rond point de la Croix Joyeuse.

Pas facile de s'y retrouver dans le dédale des différents types de stages en entreprises, à la découverte d'un métier ou d'une profession... Voici un mode d'emploi simple pour y voir plus clair.

Accueillir vos stagiaires

→ DANS CE DOSSIER

P.14 | Stages en entreprises : mode d'emploi

P.16 | Stage à la découverte d'un métier et d'une profession

P.14/15 | Les différents types de stages en entreprises

Stages en entreprises : mode d'emploi

Comment accueillir un(e) stagiaire

L'accueil d'un stagiaire dans une entreprise exige un certain nombre de pré-requis de la part de l'entreprise qui souhaite s'engager dans cette démarche.

Il s'agit en premier lieu de recueillir des informations ayant trait au projet pédagogique de l'établissement scolaire du futur stagiaire. La communication des CV des candidats et leur convocation pour un entretien préalable est indispensable pour assurer une bonne adéquation entre l'entreprise et le futur stagiaire. Les questions d'assurance et de responsabilité devront être réglées avant la signature de la convention de stage.

Le premier jour revêt une importance particulière, notamment pour le stagiaire qui

va découvrir le monde de l'entreprise. Il s'agit de lui permettre de s'insérer facilement et rapidement dans l'entreprise.
Il s'agit aussi pour l'entreprise de mieux connaître la personne pour bien l'intégrer dans son fonctionnement. Cela passe par la disponibilité de l'encadrant, la fourniture d'informations sur l'entreprise, mais en quantité raisonnable pour mieux cibler les messages (présentation de l'entreprise et de son activité, règles de fonctionnement, objectif et contenu du stage). La mise en situation de travail, accompagnée d'entretiens réguliers, permettra l'acquisition progressive de l'autonomie.

Suivi et évaluation du stagiaire

Il est nécessaire de s'assurer tout au long du stage que le plan d'origine se déroule comme prévu et qu'il réponde bien aux attentes de l'entreprise, du stagiaire et aux objectifs du stage.

En fin de période, une évaluation devra être menée et discutée avec le stagiaire et le professeur référent.

Les différents types de stages en entreprises

Type de stage	Classes concernées	Classe, groupe ou individus	Durée en entreprise	Objectifs	Activités
4e et 3e (Collège, CPA, DMA, DP3H, SEGPA, ...)					
Visite d'information en milieu professionnel	Toute classe	Par classe ou groupe Individuellement à partir de 14 ans	2 jours consécutifs maximum	Découvrir l'environnement technologique, économique et professionnel	Assister à des démonstrations. Sont interdits l'accès et la manipulation de machines et produits
Séquence d'information en milieu professionnel	Toute classe n'ayant pas dans son programme d'enseignement un temps en entreprise (élèves de 4e) Obligatoire pour toute classe de 3e	Individuellement ou collectivement A partir de 14 ans dans les entreprises industrielles et commerciales Avant 14 ans pour certains lieux (se renseigner)	Une semaine maximum, en dehors des vacances scolaires par entreprise, en fonction du projet pédagogique de la classe	Sensibiliser à l'environnement technologique, économique et professionnel Favoriser le contact avec les acteurs en milieu professionnel	Participation à des activités de l'entreprise, essais ou démonstrations. Sont interdits l'accès et la manipulation de machines et les travaux légers
Stage d'initiation	Dispositif de pré-apprentissage, 4e SEGPA, classe relais	Individuellement à partir de 14 ans	Suivant textes réglementaires Possible durant les congés scolaires avec dérogation	Découverte de différents métiers en vue d'un projet professionnel Initiation aux activités professionnelles	Activités pratiques variées et travaux légers sous surveillance. Sont interdits l'accès et la manipulation de machines et produits dangereux

Type de stage	Classes concernées	Classe, groupe ou individus	Durée en entreprise	Objectifs	Activités
Stage d'application	Enseignement agricole 3e SEGPA, EREA, d'insertion, en dispositif relais	A partir de 14 ans	Suivant textes réglementaires Possible durant les congés scolaires avec dérogation	Articuler savoir et savoir-faire acquis en établissement scolaire avec des langages techniques et des pratiques professionnelles	Manipulation sur machines, produits et appareils de production nécessaires à la formation. Sont interdits l'accès et la manipulation de machines et produits dangereux
Elèves de lycée professionnel (DP6h, CAP, BEP, Bac Pro, ...)					
Visite d'information en milieu professionnel	Toute classe	Par classe ou groupe Individuellement à partir de 14 ans	2 jours consécutifs maximum	Découvrir l'environnement technologique, économique et professionnel	Assister à des démonstrations
Stage d'initiation	Module de découverte professionnelle 6h (DP6)	Par classe ou groupe Individuellement à partir de 16 ans	Suivant textes réglementaires Possible durant les congés scolaires avec dérogation	Découverte de différents métiers en vue d'un projet de formation Initiation aux activités professionnelles	Activités pratiques variées et travaux légers sous surveillance. Sont interdits l'accès et la manipulation de machines et produits
Période de formation en milieu professionnel	CAP, BEP, BAC PRO, MC Action d'accueil, de re-motivation	A partir de 14 ans A partir de 16 ans	Suivant textes réglementaires Possible durant les congés scolaires avec dérogation	Articuler savoir et savoir-faire acquis en établissement scolaire avec des langages techniques et des pratiques professionnelles	Utilisation de machines et produits dangereux possible avec dérogation pour l'élève mineur (pas d'accès seul)
Elèves de lycée général et technologique					
Visite d'information en milieu professionnel	Toute classe	Par classe ou groupe Individuellement à partir de 14 ans	2 jours consécutifs maximum	Découvrir l'environnement technologique, économique et professionnel	Utilisation de machines et produits dangereux possible avec dérogation pour l'élève mineur (pas d'accès seul)
Enseignement supérieur					
Visite d'information en milieu professionnel	Toute classe	Par classe ou groupe Individuellement	2 jours consécutifs maximum	Découvrir l'environnement technologique, économique et professionnel	Assister à des démonstrations. Sont interdits l'accès et la manipulation de machines et les travaux légers
Période de formation en milieu professionnel	BTS, DUT, LMD	Individuellement	Suivant textes réglementaires	Voir référentiel formation.	Utilisation de machines et produits dangereux possible avec dérogation pour l'élève mineur (pas d'accès seul)

Sources : Livret "Bien accueillir vos stagiaires"
Bourgogne Entreprise d'Accueil et Conseil Régional de Bourgogne).

Stage à la découverte d'un métier et d'une profession

Afin d'aider les jeunes de plus de 14 ans à effectuer un stage de découverte d'un métier ou d'une profession, il existe depuis début 2010, une possibilité d'encadrement de ce stage, au travers d'une convention spécifique, proposée par la CCI de la Nièvre

Ce stage a pour objectif de permettre aux jeunes stagiaires de découvrir un métier, une profession et de se familiariser avec le monde de l'entreprise ; l'observation d'une ou plusieurs professions contribue à la définition de son projet d'orientation et de son insertion professionnelle. D'une durée minimum de 1 jour et au maximum de 5 jours, il s'adresse à tout jeune âgé au minimum de 14 ans, ayant ou non terminé sa scolarité et concerne toute entreprise inscrite au Registre du Commerce et des Sociétés.

Les modalités pratiques

Convention de stage : Deux modèles de convention de stage sont disponibles (mineur/majeur). Cette convention doit être remplie et signée en deux exemplaires par les stagiaires et l'entreprise et le cas échéant par le représentant légal. Chaque partie conserve un exemplaire de la convention, une copie est adressée au minimum 5 jours ouvrables avant le début du stage à la CCI de la Nièvre.

Risques couverts : Le contrat d'assurance souscrit par la CCI de la Nièvre couvre le risque "*dommages corporels*" (accidents corporels des stagiaires bénévoles)

Engagements de l'entreprise

- vérifier que le stagiaire est couvert par une assurance responsabilité civile personnelle vis-à-vis de l'entreprise, des salariés de celle-ci et des tiers. Ce document doit être annexé à la convention de stage.
- recueillir par écrit l'autorisation préalable du représentant légal pour le stagiaire mineur (voir modèle convention)
- recueillir par écrit l'autorisation préalable du chef de l'établissement dans lequel le jeune est scolarisé si le stage se déroule pendant la période scolaire, en dehors des congés scolaires.
- faire parvenir avant le début du stage une copie de la convention de stage à la Chambre de Commerce et d'Industrie de la Nièvre.

IMPORTANT : A défaut de respecter cette procédure, le stage ne pourra être couvert par l'assurance "Dommages Corporels" de la CCI Nièvre ; il incombera alors à l'entreprise de souscrire une assurance particulière.

Si vous êtes intéressé pour recevoir des jeunes en stage au cours de l'année :

Contact : Pascale Ranvier
Tél. : 03 86 60 61 02
p.ranvier@nievre.cci.fr

Laëtitia Baillard stagiaire à la CCI de la Nièvre

Laëtitia Baillard, étudiante en 2ème année de BTS Assistant Manager au Lycée L'Espérance de Nevers a effectué un stage au sein du Groupe CCI Formation du 10 janvier au 18 février 2011. Sa mission a consisté à réaliser une action professionnelle.

Elle a été associée à l'organisation de la Nuit de l'Orientation qui s'est déroulée le 11 février dernier pour la première fois à la CCI de la Nièvre. Réalisation d'affichages, de badges, de questionnaires, de courriers divers, d'invitations et gestion des envois de documentation auprès des établissements scolaires et des mairies ont fait partie des tâches multiples qui lui ont été confiées pour mener à bien ce projet.

"J'ai pu travailler de manière autonome et découvrir comment s'organisait une manifestation de cette envergure" a-t-elle souligné.

Travailler demain dans le domaine de l'événementiel est une piste qu'elle pourrait explorer.

FORMATION ET ENTREPRISE

3 secondes suffisent !

Oui, trois secondes suffisent pour intéresser un client à votre magasin ... et l'inciter à entrer.

Attirer l'attention, mettre en valeur ses produits grâce à une vitrine bien aménagée, se démarquer de la concurrence … C'est devenu impératif pour décider le client à l'acte d'achat.

Le Groupe CCI Formation vous propose une formation-accompagnement individuelle par une consultante expérimentée en conseil marketing et agencement du point de vente, qui s'adapte :

- à vos besoins (programme individualisé avec des apports théoriques personnalisés et des cas concrets appliqués)
- à vos disponibilités (dates et horaires fixés d'un commun accord)
- à votre environnement (la formation s'effectue dans votre magasin, avec une mise en place effective de votre vitrine).

Votre formation, d'un montant de 800 € nets de taxes, **vous est intégralement remboursée par l'Association de Gestion et de Financement de la Formation des Chefs d'Entreprises, sous réserve du respect de certains critères et procédures :**

- **avoir une inscription uniquement au Registre du Commerce et des Sociétés** avant la date de formation. En cas d'immatriculation au Répertoire des Métiers ou de double immatriculation Répertoire des Métiers et Registre du Commerce, le remboursement ne sera que partiel et après accord en Commission.
  Se renseigner auprès de l'OPCA du secteur des Métiers dont vous dépendez.
- **déposer le dossier de demande de financement obligatoirement avant le début de la formation**. Nos services sont point d'accueil AGEFICE et seront à votre disposition pour vous simplifier au maximum le traitement administratif de votre demande de financement.

● Pour tout renseignement sur la formation et sa demande de financement :
Marie-José Macoux
Groupe CCI Formation - Tél. : 03 86 60 55 60

FORMATION ET ENTREPRISE

Les cycles qualifiants de la Rentrée 2011/2012

Dans le cadre de l'appel à projets du Conseil Régional de Bourgogne pour le Programme Régional de Formation Professionnelle 2010/2012, le Groupe CCI Formation proposera les stages suivants :

- Technicien des Forces de Vente : niveau IV (Bac) - 1 179 heures du 22 septembre 2011 au 30 mai 2012
- Réceptionniste en hôtellerie : niveau IV (Bac) - 969 heures du 5 octobre 2011 au 27 avril 2012
- Employé Commercial en Magasin ; niveau V (BEP) - 626 heures de février à juin 2012
- Technicien Supérieur Gestionnaire Exploitant de Ressources Informatiques : niveau III (Bac + 2) - 1 179 heures, de février à octobre 2012.

Ces actions sont subventionnées par le Conseil Régional et le Fonds Social Européen.

● Renseignements :
Catherine Guyon - Tél. : 03 86 60 55 61
Marina Leuzy - Tél. : 03 86 60 55 63
Corinne Préault - Tél. : 03 86 60 55 64

à savoir ...

Une stagiaire nivernaise aux Finales Nationales des Négociales 2011

Les 22 et 23 mars derniers ont eu lieu, à Nancy, les Finales des "Négociales".
Ce concours national réunissait les 390 meilleurs candidats pré-sélectionnés dans leurs régions respectives.

Anne-Sophie Hebrard, qui termine actuellement au Groupe CCI Formation de Nevers une formation de "Technicien des Forces de Vente" (formation de niveau IV du réseau consulaire Négoventis) a participé à cette superbe expérience et nous la raconte.

"Dès la pré-sélection, organisée à Auxerre, nous avons eu quatre simulations de vente à réaliser devant des jurés professionnels qui jouaient le rôle d'acheteurs. J'ai fini seconde et ai donc été sélectionnée pour les Finales de Nancy.

Là, la difficulté a encore augmenté et le niveau des concurrents était élevé. Avant ma formation à la CCI, j'étais coiffeuse, et je me trouvais confrontée à des Bac+5 commerciaux...".

Mais sans se laisser impressionner, Anne-Sophie a continué son parcours jusqu'en quart de finales, où elle a malheureusement manqué de peu sa sélection. Nous la félicitons pour ce très beau parcours !

● Renseignements :
Corinne Preault
Responsable Formations qualifiantes
Tél. : 03 86 60 55 64

Les Etablissements Commaille à Nevers

Implantés au cœur de la Zone Industrielle de La Barbouillère à Saint-Eloi, les Etablissements Commaille font partie de la Société Servet Duchemin, rattachée elle-même à la filiale Prolians du Groupe Descours & Cabaud. Un groupe qui emploie 12 000 personnes et compte 550 points de vente ou agences. La Société Servet Duchemin, maison mère des Etablissements Commaille et sise à Auxerre, compte trois autres points de vente qui sont Avallon, Sens et Nevers. Tous sont spécialisés dans le négoce de produits métallurgiques, outillage, quincaillerie, robinetterie, chauffage, sanitaire et EPI (équipement de protection individuelle)

© C. Deschanel

Depuis deux siècles, la société Servet-Duchemin concentre un authentique savoir-faire commercial de multi spécialistes sous son enseigne, savoir-faire qui ne s'est pas démenti lors de sa cession au groupe Descours & Cabaud en 1973.

De la même manière les Etablissements Commaille, forts d'une gamme de près de 17 000 références en produits métallurgiques, produits de travaux publics, quincaillerie et chauffage sanitaire répondent aux principales attentes en matière de conseils, services et gammes de produits de la quasi - totalité des corps de métiers du bâtiment, de l'industrie et des administrations représentés dans la Nièvre.

Le négoce des produits métallurgiques à savoir l'acier, l'inox et l'aluminium constitue le cœur de métier de cette entreprise. A cet effet un parc de 2 000 m², nouvelle zone de stockage de ces produits a vu le jour en 2010.

Les Etablissements Commaille possèdent une surface de vente ou magasin en LSA (libre service assisté) de 700 m² depuis son extension en 2009 à laquelle s'ajouteront en juin prochain, 300 m² supplémentaires dédiés aux métiers du BTP.

"*Le magasin est ouvert à tous mais nous réalisons 98 % de notre Chiffre d'Affaires avec les professionnels. Nous livrons 80 % des marchandises et le reste est emporté*" souligne Francis Delalande, Directeur de l'agence de Nevers.

La clientèle se structure ainsi : 25% pour l'industrie, 25% pour les charpentiers métalliques et serruriers, 50% pour les administrations, les plombiers et le bâtiment. "*Nous ne vendons que du matériel "* Pro*", des marques réputées dont les fabricants sont des leaders (Bosch, Karcher ...) mais aussi des produits de notre propre marque Opsial. Nous travaillons sur le développement du volume d'affaires à partir d'une gamme de produits très étendue. Cela peut aller du simple foret à la machine outil à 40 000 € . Au total ce sont 1 250 clients actifs de la zone de chalandise "* Nièvre*" qui achètent chez nous*" précise-t-il.

L'entreprise gère également des stocks déportés de plusieurs sites industriels (notamment Imphy). La notion de service y est très développée. Tout matériel commandé avant midi est disponible 24 heures après grâce à une logistique sous traitée à Calberson.

Francis Delalande © C. Deschanel

Les Etablissements Commaille ont réalisé un chiffre d'affaires de 8 millions d'euros en 2010, emploient une quarantaine de personnes dont 33 commerciaux au téléphone, sur les routes ou dans le magasin. L'entreprise souhaite développer son fonds de commerce industries et métalliers et accroître ses parts de marché sur une clientèle artisanale liée au bâtiment.

Dans les 24 derniers mois, 2 millions d'euros ont été investis et 5 personnes embauchées. Pour l'exercice 2011-2012, deux personnes supplémentaires devraient grossir l'effectif. Francis Delalande qui travaille depuis 20 ans pour le Groupe Descours & Cabaud, successivement à Châteauroux, à Etampes et aujourd'hui à Nevers, ne déplore qu'une seule chose : l'absence de grues dans le département, dont la présence est le seul indicateur révélateur à ses yeux d'une bonne santé économique d'un territoire …

Le groupe Descours & Cabaud

Proposant sur le marché, une offre très complète, Descours & Cabaud, leader de la distribution professionnelle en France et expert en solutions techniques pour les industriels, accompagne quotidiennement l'activité de ses clients dans les secteurs du bâtiment et des travaux publics, de l'industrie, du tertiaire public ou privé. Son grand nombre de points de vente, ancrés dans le tissu régional, lui assure un service de référence.

Descours & Cabaud connaît un remarquable développement, avec aujourd'hui pas moins de 550 agences, résultat d'une croissance interne et externe soutenue.

Fondé sur les échanges et les contacts humains qui ont fait la richesse du groupe, Descours & Cabaud, modèle unique de distribution multi-produits et multi-métiers, a su, par sa taille, sa puissance et son panel de solutions commerciales, se positionner comme leader sur ses marchés.

© C. Deschanel

Le Groupe en chiffres

Secteur du BTP de l'industrie, du tertiaire public ou privé

- **Plus de 550 agences**
- **1 point de vente tous les 50 km**
- **11 500 collaborateurs**
- **2,65 milliards d'euros en 2010**
- **Deux enseignes européennes : Prolians, les multi-spécialistes et Dexis, le négoce technique.**

Alexis, diplômé EGC Nevers en CDI chez Commaille

Alexis Taterczynski est diplômé de l'EGC Bourgogne Campus de Nevers. Aujourd'hui, il est salarié des Établissements Commaille de Nevers.

"Lors de ma soutenance en octobre dernier, j'ai rencontré Francis Delalande, Directeur de l'Agence de Nevers qui faisait partie des membres du jury. D'emblée intéressé par l'envergure du groupe auquel les Etablissements Commaille appartiennent, j'ai très vite adressé lettre de motivation et CV à l'entreprise.
Bien que je ne connaisse pas ce secteur d'activités, je voulais intégrer le groupe Descours & Cabaud qui emploie près de 12 000 personnes, preuve qu'à Nevers, il est possible de concilier emploi et réelles possibilités d'évolution ! En CDI, j'occupe actuellement la fonction de commercial itinérant dans le secteur du bâtiment. Je sillonne tout le département de la Nièvre et cela me plait bien. Je suis très satisfait de mon choix".

ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

Un beau parcours à l'EGC Nevers pour Bastien Bouchut

Originaire de Nevers et âgé de 21 ans, Bastien Bouchut est étudiant en 3ème année à l'EGC, l'Ecole de Gestion de Commerce de Nevers. Son parcours est riche d'expériences et d'enseignement...

Bastien Bouchut, étudiant en 3ème année à l'EGC Nevers, alors en poste d'Assistant Business Developer à Abu-Dhabi (Emirats Arabes Unis).

"*J'ai trouvé mon école de commerce grâce à la pub ! Je cherchais un établissement dans mon département pour ne pas occasionner trop de frais à ma famille. Je ne désirais surtout pas aller en fac ... Mon choix s'est naturellement porté sur l'EGC car mon père étant chef d'entreprise et ma mère travaillant dans le secteur bancaire, je souhaitais pouvoir évoluer dans les mêmes domaines qu'eux*".

C'est en 2008 que Bastien intègre la 1ère année à l'EGC. De son avis, il se sent encore trop imprégné de l'esprit du lycée et ne saisit pas alors tous les enjeux de cette formation. Son premier stage professionnel qu'il effectue en tant que commercial chargé de la promotion et de la vente de publicités pour Top annonces, va lui permettre cependant de réaliser que la théorie n'est pas dissociée de la vie professionnelle. Que le Droit, matière qu'il trouve un peu rébarbative, s'avère très précieuse pour l'établissement des contrats et des conditions de vente.

Quatre mois à Abu-Dhabi

Puis, en 2ème année il bénéficie d'une superbe opportunité avec son stage obligatoire à l'étranger. Une expérience de quatre mois à Abu-Dhabi dans les Emirats Arabes Unis où il travaille comme assistant business developer pour une société d'ingénierie pétrolière, gaz et pétrochimie "*Litwin Abu-Dhabi*" de Mars à juin 2010. Bastien se souvient : "*On travaillait selon le système américain de 8 à 18 h non stop, avec juste une pause sandwich le midi. C'est ainsi que j'ai pris goût au travail. Cela m'a aidé à devenir plus sérieux, plus mature. A mon retour je parlais couramment l'anglais. Là bas, j'ai travaillé dans la négociation commerciale sur d'importants contrats, sur des études de faisabilité d'un département énergies renouvelables et évalué les risques et les avantages de Litwin Abu-Dhabi face à ses concurrents sur le marché pétrolier. J'ai réalisé un Lipdub pour l'entreprise qui a été présenté au French Business Group Gala, une entité rassemblant toutes les entreprises françaises présentes aux Emirats*".

L'INSEEC Business School de Lyon à la rentrée

Il ajoute : "*Ce stage m'a permis de définir mon projet professionnel. Grâce à cette expérience, j'ai pu savoir ce que je souhaitais faire à l'issue des trois années à l'EGC, travailler ou poursuivre des études pour parfaire, justement, ce projet professionnel. J'ai retenu la deuxième option et dès la rentrée prochaine, j'intègre L'INSEEC Business School de Lyon, une Grande École formant aux carrières du commerce et du management. Deux ans d'études seront nécessaires pour obtenir un master en ingénierie commerciale et management de projet. Ensuite, si je pars à l'étranger, je pourrais valider un MBA à l'Université Saint John à Chicago. En même temps j'étudie l'arabe avec le CNED car j'ambitionne de travailler dans l'ingénierie pétrolière ou dans le développement durable, soit aux Emirats arabes unis soit aux Etats Unis ou pourquoi pas en Australie. Le VIE*, volontariat international entreprises me tente également. Actuellement je suis en stage pour 6 mois chez Selni, une entreprise nivernaise pour laquelle je dois construire des projets à l'International en exerçant la fonction de commercial export dans la vente de moteurs et de pompes pour l'électroménager*".

Septembre prochain : dernière ligne droite pour Bastien qui passera sa soutenance, point d'orgue de ses trois années d'études à l'EGC Nevers.

Informations : www.egc-bourgogne.fr

* VIE : Le Volontariat International en Entreprises (V.I.E), instauré par la loi du 14 mars 2000, permet aux entreprises françaises de confier à un jeune, homme ou femme, jusqu'à 28 ans, une mission professionnelle à l'étranger durant une période modulable de 6 à 24 mois, renouvelable une fois dans cette limite.

ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

Training Job K-fé pour le cs2i Bourgogne

Près d'une quarantaine de jeunes dont plusieurs étudiants de 4ème année du cs2i Bourgogne ont simulé des entretiens d'embauche dans le cadre du Training Job K-FÉ, proposé par la JCE de Nevers, au CFA Polyvalent de Marzy

Les 30 et 31 mars derniers, la Jeune Chambre Economique de Nevers organisait une action intitulée "*Training Job K-FÉ* ", dans les locaux du CFA Polyvalent de Marzy. Il s'agissait d'une simulation d'entretiens d'embauche avec des professionnels du recrutement s'adressant aux étudiants du cs2i Bourgogne et aux élèves de l'E2C, l'Ecole de la 2ème Chance de La Machine et de Cosne-sur-Loire. Etaient présentes également neuf entreprises et la CCI de la Nièvre. Objectif : préparer ces jeunes à toute la partie savoir-être d'un entretien d'embauche.

Les étudiants du cs2i Bourgogne et les élèves de l'E2C de La Machine et de Cosne-sur-Loire à l'issue des entretiens.

Initié par la JCE Française d'Arras dans le Nord Pas de Calais, le Training Job K-FÉ, relayé par plus de 50 Jeunes Chambres Économiques se déroule en deux temps : Une séance collective consacrée à l'écriture du CV et aux entretiens d'embauche, puis une session de simulation d'entretiens avec des dirigeants d'entreprises, des responsables de Ressources Humaines ou d'autres spécialistes du recrutement.

A l'issue de ces "*Speed dating de l'embauche*" les professionnels donnent des conseils personnalisés aux étudiants. Depuis sa mise en place, cette action a permis à plusieurs milliers de jeunes, d'apprendre comment réussir un entretien d'embauche.

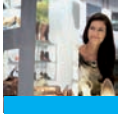
Au total 34 candidats dont 14 étudiants BAC + 4 du cs2i de Nevers ont participé à ce tour de chauffe de l'entretien d'embauche. Ils ont pris conscience que valoriser son savoir être, adopter une posture intelligente devant un recruteur, retravailler son CV avec créativité, faire valoir ses atouts à CV identiques ou encore savoir prendre du recul et analyser son comportement, étaient autant d'étapes nécessaires à franchir pour apprendre à être le meilleur lors d'un entretien ...

Fabienne Dubost, Directrice RH à la CCI Nièvre et Nicolas Chamoux, étudiant en Master 1 au cs2i Bourgogne.

De leur côté, les entreprises ont pu rencontrer des jeunes en fin de cursus et se constituer un vivier de prospects, dynamiser leur réseau local et donner aux jeunes des outils pour être recrutés.

Ce Training Job K-FÉ constituait la première action de la toute nouvelle Jeune Chambre Économique de Nevers dont les membres fraîchement élus adhèrent aux valeurs humanistes énoncées dans le crédo de la Jeune Chambre Internationale : l'esprit d'entreprendre, la solidarité internationale, le respect de la personne humaine et de la loi.

Contact : Bertrand Couturier
Président de la JCE de Nevers
Tél. : 06 77 60 04 94
president.jce.nevers@live.fr



Calendrier des stages

NB : Toutes ces sessions de formation peuvent être organisées dans le cadre du DIF.

2ème semestre 2011	Objectifs	Durée	Dates	Coût*
Management				
Faire vivre et impliquer une équipe	Connaître les outils et les méthodes d'animation et de motivation d'équipes. Savoir les utiliser dans le contexte de l'entreprise pour développer les performances individuelles et collectives.	4 jours	19, 20, 28 et 29 septembre	1 180 €
Exercer son rôle de tuteur *(+ Atelier 17/10/2011)	Acquérir les compétences nécessaires pour encadrer un apprenant (apprenti ou salarié en professionnalisation) en formation et lui transmettre son savoir-faire.	2 jours	04 juillet et 26 septembre* 29 août et 26 septembre* 05 septembre et 03 octobre*	240 €
Paquet Hygiène Module 1 : la méthode HACCP - Tenue des documents réglementaires	Public : Chefs et Salariés en restauration des cafés-hôtels-restaurants. Objectif : être capable de remplir et de tenir à disposition l'ensemble des documents obligatoires liés à la réglementation du Paquet Hygiène.	1 jour	26 septembre 07 novembre	210 € / 250 €
Paquet Hygiène Module 2 : la méthode HACCP - Conception et tenue des documents réglementaires	Pré-requis : avoir suivi le premier module. Public : Chefs en restauration des cafés-hôtels-restaurants. Objectif : être capable de tenir à disposition des agents de contrôle l'ensemble des documents obligatoires liés à la réglementation.	1 jour	05 décembre	250 €
Entretien annuel professionnel "encadrant"	Public : Chefs d'entreprise, gérants salariés, cadres salariés des cafés-hôtels-restaurants. Préparation à l'entretien individuel professionnel. S'approprier la démarche d'évaluation et les outils nécessaires à son efficacité. Comprendre les enjeux de l'entretien professionnel.	1 jour	21 novembre	210 € / 290 €
Efficacité personnelle et communication				
Travailler en synergie avec les autres	Mieux comprendre la vie d'une équipe. Travailler efficacement ensemble. Maîtriser les outils et les phénomènes de communication liés à l'interdépendance des membres d'une équipe.	3 jours	05, 11 et 14 octobre	825 €
Mieux s'organiser pour gagner du temps	Structurer son temps et optimiser la rentabilité de l'entreprise. Garder et maîtriser son équilibre tout en augmentant la productivité. Etablir des priorités pour se consacrer à l'essentiel.	2 jours	30 septembre et 04 octobre	550 €
Gestion des ressources humaines				
Actualité Droit du Travail	Se tenir à jour des dispositions légales, réglementaires et jurisprudentielles en Droit du Travail. Intégrer les nouvelles tendances de la Jurisprudence.	1 jour	22 décembre	340 €
International et performance commerciale				
Incoterms 2010 : réforme, nouveautés et moyens de paiement international	Les Incoterms : outil de négociation commerciale. Connaître les obligations pour le vendeur et l'acheteur. Calculer les prix à l'export et à l'import sans surprise. Identifier les subtilités des Incoterms. Etre à même d'adapter le bon Incoterm selon le moyen de paiement utilisé.	3 jours	12, 19 octobre et 03 novembre	990 €
Assurer efficacement la réception d'appels clients	Le rôle, les missions, les outils et les techniques d'information et d'accueil téléphonique. Maîtriser les règles de la communication afin de faciliter les relations interpersonnelles.	2 jours	07 et 12 octobre	470 €
Assurer efficacement l'accueil clients	Le rôle, les missions, les outils et les techniques d'information et d'accueil physique. Maîtriser les règles de la communication afin de faciliter les relations interpersonnelles.	1 jour	13 octobre	235 €
Organisation et gestion d'entreprise				
Comprendre l'organisation comptable	Connaître les principes fondamentaux de la comptabilité : l'identification et l'analyse des flux, le fonctionnement du compte, la balance, le plan comptable.	2 jours	18 et 19 octobre	470 €
Informatique / Bureautique				
De Office 2003 à Office 2010 : Word, Excel et Powerpoint	Maîtriser le passage du produit Microsoft Office 2003 vers Microsoft Office 2010. Exploiter au mieux les nouvelles fonctionnalités.	2 jours	04 et 11 octobre	400 €
De Office 2007 à Office 2010 : Word, Excel et Powerpoint	Maîtriser le passage du produit Microsoft Office 2007 vers Microsoft Office 2010. Exploiter au mieux les nouvelles fonctionnalités.	2 jours	19 et 21 octobre	400 €
Pratiquer Windows	Pour les débutants qui désirent connaître l'ordinateur sans appréhension ou pour les utilisateurs, formés "sur le tas", qui souhaitent reprendre les bases pour une exploitation efficace de leur outil informatique, notamment pour une meilleure gestion dans le classement des fichiers.	2 jours	12 et 15 septembre	400 €
Gérer les problèmes courants de son micro-ordinateur	Acquérir une bonne manipulation de l'outil informatique, des reflexes de sécurité et une première analyse des "petites" pannes de Windows.	2 jours	23 et 27 septembre	400 €
Mettre en page ses documents avec Word - Initiation	Pour tous ceux qui pratiquent déjà l'ordinateur et Windows et qui souhaitent apprendre à se servir d'un traitement de texte performant pour créer des documents attractifs.	3 jours	12, 17 et 20 octobre	600 €
Gérer des données chiffrées avec Excel - Initiation	Toute personne déjà initiée à la micro-informatique qui désire apprendre à utiliser le tableur Excel afin de créer des tableaux avec des formules et des calculs simples.	3 jours	04, 07 et 14 novembre	600 €

Renseignements et inscriptions : Marie-José Macoux / Catherine Guyon - Tél. : 03 86 60 55 60 - mj.macoux@nievre.cci.fr

* Montant par personne, net de taxes.

PRATIQUE

Les vitrines de Nevers

Plus de 100 commerçants s'unissent pour entretenir l'esprit de proximité, la qualité de vie et le dynamisme de Nevers.

Avec les Vitrines de Nevers, redécouvrez l'offre commerciale et les services de votre centre-ville ! Avec un centre-ville qui recense plus de 500 commerces et services, où la question de la représentativité de ces entreprises se posait, le concept "*Les Vitrines de Nevers*" trouve sa légitimité.

Acteur numéro 1 du centre-ville de Nevers, les Vitrines de Nevers poursuivent un triple objectif : tisser un lien entre les commerçants motivés du centre-ville, construire un dialogue responsable avec la Ville et soutenir les actions et animations portées par les associations de quartiers. L'organisation comprend un bureau, des commissions et des représentants de quartier qui ont pour rôle de transmettre l'information dans leur quartier.

Plus d'infos sur : http:/www.achat-nevers.com/vitrines-de-nevers.
Les Vitrines de Nevers sur Facebook : http:/www.facebook.com/pages/Les-Vitrines-de-Nevers/

Contact : Laurent Mary
Tél. : 03 86 60 61 13
l.mary@nievre.cci.fr

PETITES ANNONCES

Cette rubrique, mise gracieusement à disposition des ressortissants, ne peut en aucun cas se substituer à un support professionnel. Ainsi, la CCI n'a pas d'obligation de résultats, ni d'impératifs de respecter les délais de parution demandés. Les annonces sont diffusées dans la mesure de la place disponible.
Pour vos annonces : d.touzin@nievre.cci.fr

582C0231 : BAIL TOUS COMMERCES (sauf bar, discothèque et malodorant). Nevers ville. Vends bail commercial, situation 1er ordre sur axe majeur. Local 115 m² + dépôt env 40 m² + cour env. 50 m².
SCP Paulhet et Martin
03 86 61 26 33

582C0226 : DÉCORATION D'INTÉRIEUR DE CHARME : Vends cause santé, Nevers, très beau commerce de décoration de charme. Exclusivité de fournisseurs de renom sur région. Magasin de 74 m² + réserve. Très grandes vitrines. Bel emplacement zone tous commerces à forte chalandise. Proximité des parkings gratuits du centre-ville. Prix 115 000 € + stock. Loyer 814 €. **Transcommerce :**
L. Mary - 03 86 60 61 38

581C0190 : PRODUITS BIO DIETETIQUES : A Cosne-sur-Loire, vends immeuble avec magasin franchise La Vie Claire, Ducs de Gascogne, thés, vins, champagnes, whiskies. Grande façade avec 2 entrées, 150 m² avec réserves. Appt 40 m². PV fond et stock 100 K€.
Transcommerce :
M.C. Dehors - 03 86 60 61 22

581C0223 : FRANCHISE ALIMENTAIRE : Devenez Commerçant Franchisé d'une grande enseigne nationale. Seul ou en couple, vous avez une première expérience réussie dans la gestion d'un centre de profit, un sens du commerce développé, des qualités de gestionnaire et de manager et souhaitez travailler pour votre propre compte. Nous vous proposons de prendre un magasin en location gérance (apport min 8 K€). Le but de cette exploitation de 300 à 900 m² est de capitaliser pour devenir à terme propriétaire de votre fonds de commerce.
Envoyez CV et lettre de motivation à Carrefour Proximité Pascal Biehler BP 70029 54302 Lunéville Cedex

582C0177 : PRESSE LIBRAIRIE PAPETERIE : Vends affaire dans ville touristique de 5400 hab. 50 m² + réserves 20 m². Agencement bon état. CA env. 82,5 K€ TTC. Clientèle fidélisée. Appartement 3 pièces. Loyer 517 € / mois. Fds 69 K€ + stock 5 K€.
Transcommerce :
M-C. Dehors - 03 86 60 61 22

583H0307 : CAFÉ - RESTAURANT : Auberge de campagne 30 couverts - loyer 424.34 € / 6 mois - Clientèle locale et touristique - Date de création 1998 - Ouvert de Pâques à la Toussaint - 2 jours de fermeture hebdo - Prix 80 000 €.
Transcommerce :
P. Gobet - 03 86 60 61 21

583C0218 : EPICERIE CAFE ARTICLES DE PÊCHE : A vendre fonds de commerce, alimentation générale, café licence IV avec terrasse, articles de pêche, Française des jeux, dépôt de pain, gaz, journaux. Situé Centre bourg de Chaumard à 200 m du lac de Pannecière. Clientèle fidèle et touristique. Magasin de 110 m² climatisé, possibilité logement F3 avec vue sur le lac. Vente des murs possible avec habitation. Prix de vente 100 000 €.
Transcommerce :
E. Marchand - 03 86 60 61 41

Cosne-sur- Loire : Rue du Commerce, emplacement N° 1, Bail à céder. Boutique pleine de charme (poutres apparentes) - Surface boutique 50 m² environ, surface 1er étage, 50 m². Cour intérieure fermée de 12 m² - Réserve de 10 m² + WC + cave. Droit au bail 25 000 € - Loyer : 780 €.
B. Drahonnet - 06 69 27 87 31

DEMANDE D' EMPLOI : Recherche Poste de Secrétaire commerciale (expérience dans l'immobilier) : accueil téléphonique, réception de la clientèle, suivi administratif des dossiers de location et de transaction, publicité, vitrine, site Internet + saisie des biens (site Périclès). Apprécie relationnel clientèle.
06 22 90 04 99 / 03 86 57 33 38
Email : regine.jeandet@sfr.fr

Femme recherche emploi sur Nevers ou rayon 20 km, dans le domaine de l'accueil et du secrétariat, dans la vente ou la communication.
Isabelle Compain
06 77 55 82 91

Tableau CFE Avril 2011

	IM.	MOD.	RAD.	TOTAUX
Personnes physiques	11	4	17	32
Personnes morales	20	53	13	86
Totaux	31	57	30	118

itiConseil à Nevers - Crédit Photo © PiXSiX

TOUS LES JEUDIS

NEVERS-DIJON
31 MINUTES

120€ A/R

www.nevers-dijon.com

CCI Nièvre · CCI Côte-d'Or · Bourgogne Conseil régional · adn agglomération de nevers

AÉROPORT DE NEVERS